

IHK Branchenforum Tourismus – Haifischbecken Online-Vertrieb im Beherbergungsbereich

Zwei Drittel der Reisenden informieren sich heute vorab über Ihre Urlaubsplanung im Internet. Fast jeder Zweite bucht seine Reise sogar inzwischen online – Tendenz steigend. Damit verändert die Digitalisierung zunehmend die Vertriebsstrukturen in der Beherbergung. Unter dem Motto „Haifischbecken Online-Vertrieb: Status Quo und Zukunftsperspektiven“ hatte die IHK Saarland im Rahmen des Branchenforums Tourismus am 13. März eingeladen, um über die neuesten digitalen Entwicklungen auf dem Reisemarkt zu informieren. Uwe Frers, Gründer von "Escapio", einem Preisvergleichsportal für einzigartige Hotels, war als Experte eigens aus Berlin angereist und zeigte auf, wie rasant sich der Markt verändert. Inzwischen dominieren wenige digitale Vertriebsplattformen zunehmend den Markt. Die Folge: Steigende Vertriebskosten für den lokalen Hotel- bzw. Ferienwohnungsbetrieb. In seinem Leitfaden zeigte Frers auf, welche Handlungsoptionen es für die Branche noch gibt und wo Hoteliers und Anbieter von Ferienwohnungen ansetzen können, um zusätzliches Geschäft zu generieren. Wichtigster Erfolgsfaktor ist es demnach, die eigene Homepage zu professionalisieren und die eingestellten Raten regelmäßig zu kontrollieren. Gleichzeitig sollte die Abhängigkeit von einem Buchungsportal vermieden werden. Potenzial besteht zudem bei der systematischen Nutzung der Kundendaten. „Binden Sie den Kunden nach der Reise emotional und bauen Sie ein Empfehlungsmarketing auf“, so Frers. Vorab informierte Miriam Dubois, Leiterin Marketing und Marktforschung der Tourismus Zentrale des Saarlandes (TZS), über die Aktivitäten des digitalen Marketings der TZS. Die Vorträge mit allen Handlungsempfehlungen können bei Frau Neufang per E-Mail (danica.neufang@saarland.ihk.de) angefordert werden.